Wychodzi raz w tygodniu. *Porto opłacone ryczałtem.*

ROK XVII. Kraków, dnia 22 września 1934. Nr. 32.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ

stka ludzi zacofanych, nie rozumiejących swego interesu i nie zdających sobie sprawy z tego, że współczesne warunki życia każą kupcom wyjść do kupującego, a nie czekać biernie na jego przybycie. Powiększenie obrotów współczesnego handlu wymaga ogłoszeń, reklamy i odpowiedniej propagandy. I zadaniem nauki psychologji jest pomóc w tem kupiectwu.

Bardzo ciekawy wykład na ten temat miał słynny uczony o światowej sławie prof. dr. John Harvey, który od wielu lat jest dziekanem wydziału filozoficznego uniwersytetu w Bostonie.

Za najlepszą formę reklamy uważa prof. Harvey ogłoszenia w prasie codziennej i okna wystawowe przedsiębiorstwa.

Jeśli chodzi o ogłoszenia prof. Harvey uważa, że najważniejszą rzeczą jest ich rozmiar, oryginalny układ i częstotliwość. To ostatnie jest bardzo ważne, albowem czytelnik, który początkowo zupełnie obojętnie ustosunkowuje się do jakiegoś ogłoszenia, spotykając je częściej, coraz większą zwraca na nie uwagę, tak iż wreszcie utkwi mu w pamięci tak bardzo, że przypomni on sobie o niem we właściwym czasie.

Bardzo ważnym szczegółem jest rozmiar ogłoszenia i jego treść. Wielu kupców ma wrażenie, że im więcej treści jest w ogłoszeniu, im więcej szczegółów zakomunikuje on czytelnikom, tem większy odniesie to efekt. Otóż jest to, zdaniem psychologów, błędne. Zbyt obfita treść ogłoszenia nietylko nuży czytelnika, ale powoduje szybkie zapomnienie. Im mniej słów zawiera ogłoszenie, im bardziej zwarta jest treść, tem łatwiej dociera ona do świadomości czytelnika, który jest przyszłym klijentem.

To samo dotyczy rozmiaru. Nauka psychologji stwierdziła, że czytelnik więcej uwagi zwraca na ogłoszenia duże, aniżeli na małe.

Kupcy, zamieszczający reklamy w dziennikach, zwracają też wiele uwagi na ilustrację ogłoszeń. Ilustracja, zdaniem prof. Harvey'a jest dobra, o ile nie jest zbyt wielka. W ogłoszeniu może być jakiś maleńki rysunek, który przyciągnie uwagę czytelnika i skłoni go do zapoznania się z treścią ogłoszenia. Zbyt duża ilustracja lub zbyt wiele rysunków — odciągają uwagę czytelnika od treści ogłoszenia.

Druga forma reklamy, na którą zwróciła uwagę nauka psychologji — to wystawy sklepowe. Mogą być najpiękniejsze i najbogatsze wystawy, obok których ludzie przechodzą zupełnie obojętnie i mogą być też najskromniejsze i najprostsze, które zwracają na siebie powszechną uwagę.

Aby odpowiednio urządzić okno wystawowe przedsiębiorstwa, trzeba w dużej mierze wczuć się w psychikę przechodnia. I tu odgrywają rolę te same czynniki, co w ogłoszeniach prasowych.

Wystawa nie może być przeładowana. Oko obojętnie ślizga się w tym wypadku po poszczególnych przedmiotach nie mogąc na żadnym zatrzymać się dłużej. Jako oryginalny wzór reklamy podaje prof. Harvey wystawę wielkiego sklepu galanteryjnego w Nowym Jorku.

Okno wystawowe miało 7 metrów szerokości. — W tym oknie wyłożono jedną koszulę, jeden krawat, jedną pyjamę, jeden szlafrok i jedną parę pantofli.

Nie było człowieka, który nie przystanąłby przed tak oryginalną wystawą i nie przyjrzał się wyłożonym w niej przedmiotom. Prof. Harvey uważa, że jest to najwłaściwsze, gdyż jest rzeczą zrozumiałą, że jeśli sklep wystawia do witryny koszulę — ma on wielki wybór koszul i nie musi aż kilkanaście prezentować przechodniom.

A więc, jaknajwięcej światła, jaknajwięcej barwności i jaknajmniej przedmiotów — oto zasada właściwie urządzonej witryny sklepowej. **M. D.**

Wydawca Zw. Krak. Stow. Kupców: Samuel Schechter. Redaktor odpow. Samuel Kurzman
Drukarnia Józefa Fischera, Kraków, Grodzka 62. Telefon 104-12.

Czy bilans otwarcia jest konieczny?

Kodeks handlowy, który wszedł w życie z dniem 1-go lipca b. r. przewiduje w swoim artykule 57 § 1, że kupiec obowiązany jest przy rozpoczęciu przedsiębiorstwa tudzież na koniec każdego roku obrotowego sporządzić inwentarz i bilans. Jak z postanowienia powyższego wynika obowiązku sporządzania bilansu otwarcia (poza oczywiście pierwszym bilansem w chwili uruchomienia przedsiębiorstwa), kodeks nie przewiduje. Buchalterzy przyjmą ten przepis z zadowoleniem. Już w 1931 r. nie będą mieli bowiem obowiązku wpisania w pełnem brzmieniu bilansu otwarcia. Zasada przewidziana w kodeksie handlowym jest najzupełniej słuszna, odpowiada nowoczesnym prądom w nauce księgowości. Czemże jest bowiem bilans otwarcia? Dosłownem brzmieniem bilansu zamknięcia sporządzonego na koniec roku obrotowego. Przecież w Noc Sylwestrową nic się w księgach nie zmienia.

Tyle kodeks.

Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 13 kwietnia 1932 r. w sprawie prowadzenia, badania i oceny ksiąg handlowych dla celów państwowego podatku przemysłowego, obowiązującego w dalszym ciągu, powiada w swoim § 2, w ustępie pierwszym, że „przy rozpoczęciu czynności handlowych, a następnie z końcem każdego roku operacyjnego należy sporządzić inwentarz majątku ruchomego i nieruchomego przedsiębiorstwa oraz wszelkich należności i długów“, — a w ustępie trzecim dodaje, że „nadto przy rozpoczęciu czynności handlowych winien być sporządzony bilans otwarcia, zaś na ostatni dzień roku operacyjnego bilans zamknięcia“. Innemi słowy rozporządzenie nakazuje sporządzać i bilans zamknięcia i bilans otwarcia. Powstaje paradoksalna sytuacja: w myśl kodeksu handlowego bilans otwarcia nie jest obowiązujący, ale jeśli go się nie sporządzi, to władze skarbowe mogą przy wymiarze podatku obrotowego uznać księgi za nieprawidłowe. Wobec tego, że każde przedsiębiorstwo płaci podatek obrotowy i musi być w zgodzie z Urzędem Skarbowym, to na nic się nie przyda liberalizm kodeksu handlowego. Wspomniane rozporządzenie z kwietnia 1932 r. czemprędzej musi być zmienione! Naprawdę szkoda tracić energji na bezmyślne przepisywanie bilansu otwarcia.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ.

Rok XVII. **Kraków, dnia 22 września 1934** **Nr. 32.**

Cena abonamentu:
Abonament kwartalny 4 zł
„ półroczny 8 zł
„ roczny 16 zł

Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wiecz. Rękopisów Redakcja nie zwraca.

Redakcja i administr. **Kraków, Grodzka 43.** Telefon Nr. 132-67

Konto P. K. O. Nr. 400.342

Ogłoszenia:
Wiersz milim. 1 szp. na okładce 40 groszy
Wiersz milim. 1 szp. na I str. okładki 60 groszy
Wiersz milim. 1 szp. w tekście 60 groszy
Cała strona okładki Zł 200 Pół strony okładki Zł 100
Ćwierć strony Zł 50 Ósma strony Zł 25
Cała strona w tekście Zł 450, Pół strony Zł 230
Ćwierć strony Zł 120 Jedna ósma strony Zł 60

Echa tygodnia.

Sprawa, o której chcemy pisać, wydaje się pozornie dość zlokalizowaną i dotykającą interesów stosunkowo nielicznego odłamu kupiectwa. Chodzi o konsekwencje przeprowadzonej przez Rząd obniżki cen cukru z dniem 1-go b. m. A jednak sprawa ta zyskała na rozgłosie, co wskazuje, że społeczeństwo przecież zainteresowało się sprawą obniżki cen cukru, t. zn. nietyle samym faktem obniżki, ile skutkami, jakie odbijają się na kupiectwie.

Ustalmy przedewszystkiem fakty. Rozporządzeniem Ministra Skarbu z 30- sierpnia b. r. zniżona została od dnia 1-go września b. r. cena cukru do 80.50 zł. za 100 kg. Nowa cena dotyczy transakcyj w ładunkach wagonowych loco stacja odbiorcza, łącznie z opakowaniem (worek) i opłatą na Fundusz Pracy. Do ceny powyższej dochodzi podatek spożywczy w wysokości 38.50 zł. Całkowita więc cena cukru, płacona przez hurtowego odbiorcę, wynosi z dniem 1-go b. m. 119 zł. za 100 kg. loco stacja odbiorcza.

W ten sposób cena cukru w handlu hurtowym ustalona została na 119 zł. za 100 kg. loco stacja odbiorcza. Rząd wyliczył teraz, że „przy zachowaniu dotychczasowej marży pomiędzy ceną, płaconą przez hurtownika, a ceną, płaconą przez konsumenta — detaliczna cena cukru we wszystkich miejscowościach kraju, położonych wpobliżu kolei wynosić winna obecnie 1.25 zł. za 1 kg., w miejscowościach zaś, wymagających dodatkowego większego transportu kołowego — może być o parę groszy wyższa“.

Bezpośrednio po wyznaczeniu powyższej ceny cukru zebrali się zainteresowani kupcy we wszystkich miastach Rzeczypospolitej na narady i ustalili, że jeżeli kupiec nie ma dopłacić z własnej kieszeni do sprzedaży cukru, wówczas cena jego nie może być niższą, aniżeli 1.30 zł. za 1 kg. W odpowiedzi na to posypał się w prasie prorządowej huraganowy atak notatek i artykułów, inspirowanych zapewne przez czynniki rządowe, w których to notatkach postawiono

sprawę na ostrzu miecza i oświadczono, że w handlu detalicznym powinna obowiązywać cena 1.25 zł. za 1 kg. cukru — i basta. Zobaczmy zatem, jak wygląda kalkulacja kupca detalicznego, sprzedającego cukier i czy kupiec ten jest w stanie sprzedawać cukier po cenie, wyznaczonej przez Rząd, t. j. po cenie 1.25 zł. za 1 kg.

Po dokonanej obniżce ceny cukru przez cukrownie, sklep detaliczny przy zakupie towaru za pośrednictwem Banku Cukrownictwa lub firm hurtowych, płaci za 1 kg. cukru od 1.24 zł. do 1.22½ zł., zależnie od sposobu regulacji. W tych warunkach w cenie sprzedażnej 1.30 zł. za 1 kg. mieści się zysk brutto detalisty w wysokości przeciętnie 7 groszy od 1 kg. Zysk ten wynosi więc 5½% ceny sprzedażnej, nie uwzględniając strat, wynikających podczas przewozu i rozważania towaru. Biorąc pod uwagę, że średniego typu sklep spożywczo-kolonjalny posiada stałe koszty handlowe, wynoszące od 8 — 10% ogólnego obrotu, a w większych firmach tej gałęzi koszty te dochodzą do 15% obrotu, należy stwierdzić, że w cenie sprzedażnej 1.30 zł. za 1 kg. cukru sprzedawca, osiągając przeciętnie 5% zysku brutto, nie może pokryć stałych kosztów handlowych z tego przedsiębiorstwa. Wynika z tego, że cena 1.25 zł. za 1 kg. cukru nie wytrzymuje żadnej kalkulacji kupieckiej i została ustalona przez ludzi, nie mających pojęcia o prymitywnych wymogach kalkulacji kupieckiej.

Cała ta sprawa ma charakter symboliczny. Oto bowiem nasi biurokraci ministerjalni nie chcą sobie w żaden sposób dać wytłumaczyć, że także i tym razem zaatakowany kupiec ma sto procent racji i że jego żądanie ustalenia ceny cukru na poziomie, któryby dawał pewne minimalne choćby zyski nie zawiera w sobie nic takiego, coby mogło dać choćby najmniejszy powód do krytyki. Kupiec, jak i każdy czynnik gospodarstwa społecznego istnieje poto, aby zarabiał, bo zarobek tworzy bogactwo społeczne, tworzy kapitalizację o której tak pięknie mówił p. premjer Kozłowski, i tworzy siłę gospodarczą społeczeństwa. Ostatecznie nikt nie zechce żądać przecież od kupca, aby sprzedawał cukier z zyskiem tylko dlatego, że panom magnatom cukrowym spodobało się przerzucić konsekwencje zadecydowanej przez Rząd obniżki ceny cukru na kupiectwo i na robotników, którym magnaci cukrowi powoli zaczynają obniżać zarobki, podobnie zresztą jak i plantatorom cukrowym, którzy uszczęśliwieni zostali obniżką cen buraka cukrowego. Żaden kupiec nie może przecież sprzedawać cukru uo 1.25 zł. za 1 kg., skoro koszt własny tego cukru przekracza tę cenę. Jeżeli już nawet ktoś chciałby stanąć na tem stanowisku, że kupiec nie powinien zarabiać dla siebie, bo zysk jest wogóle rzeczą godną pogardy i że powinien z pietyzmu dla magnatów cukrowych sprzedawać cukier bez żadnego zarobku dla siebie, to przecież jakiś zysk musi osiągnąć na to, aby miał z czego zapłacić podatek, którego mu nie podaruje państwo ani samorząd, — aby miał z czego zapłacić pensje personelowi, który nie zechce pracować za darmo i aby miał na zapłacenie światła elektrycznego.

Perypetje obniżki ceny cukru stanowią symbol i dlatego poświęcamy im tyle miejsca. Okazało się jeszcze raz, że przemysł skartelizowany, wyzyskując antykupieckie nastawienie w szeregach naszych czynników rządowych pragnie całą winę w opóźnianiu procesu powrotu do lepszej konjunktury z powodu sztywnych cen przerzucić na kupiectwo i zwalić nań całe odium wysokich cen. W oczach społeczeństwa kupiec ma być dalej uznany za paskarza, który żąda 1.30 zł. za 1 kg. cukru, podczas gdy rząd ustalił cenę cukru na 1.25 zł., a przemysł cukrowniczy, który zdziera skórę z konsumentów Rzeczypospolitej i zgarnia olbrzymie zyski z lichwiarskiej ceny cukru — śmieje się w kułak, bo z całej tej afery, której jest głównym bohaterem, wychodzi z dumą zwycięzcy.

S.

Handel szuka kredytów

Program prac organizacyj kupieckich. — Scalenie podatku obrotowego i pomoc kredytowa. O zorganizowanie kredytu zastawowego.

Zrzeszenia gospodarcze przystępują po wakacyjnej przerwie do dalszej pracy organizacyjnej. Na czoło zagadnień, których rozwiązanie podjęte zostanie w obecnym sezonie — wysuwa się sprawa scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie oraz sprawa kredytów dla kupiectwa, o powiększenie których handel zabiega wytrwale, a bezskutecznie od szeregu lat.

Sprawa pierwsza, sprawa scaleniowa, jak można sądzić z obecnego jej stanu, znajdzie w ciągu bieżącego roku, jeżeli nie kalendarzowego, to gospodarczego, definitywne rozstrzygnięcie. Przemawia za tem zajęcie się nią min. skarbu, które, jeśli rzec tak można przechyliło się na stronę zwolenników reformy scaleniowej i obecnie poszukuje najwłaściwszego sposobu przeprowadzenia tej tak ważnej i wyjątkowo delikatnej, zarówno ze względu na interesy skarbu, jak i włókiennictwa polskiego — zmiany.

Przeprowadzane w kwietniu b. r. scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie czechosłowackiem do pewnego stopnia ułatwia tę pracę, dając możność poczynienia porównań i sprawdzenia skuteczności takiej reformy, tem niemniej zagadnienie to będzie musiało być u nas z gruntu przepracowane, pomimo, iż dyskutowane jest od szeregu lat.

Konieczność taką spowoduje przedewszystkiem zasadnicza zmiana podstawy, na której rozwijały się dotychczas wszelkie projekty scaleniowe. Gdy bowiem dotychczas załatwieniem scalenia podatku obrotowego był wymiar jego przy surowcach włókienniczych, o tyle obecnie koncepcję tę porzucono, szukając jego lokalizacji przy półsurowcach, a więc przędzy oraz artykułach gotowych. W tym, przynajmniej, kierunku idą zamierzenia min. skarbu, które przez tak pomyślną reformę podatku obrotowego chce zapewnić sobie podwójną kontrolę nad jego poborem. Oczywiście, tego rodzaju zmiana założenia projektów scaleniowych będzie wymagała ponownego i bardzo gruntownego przedyskutowania całego zagadnienia. Obecnie organizacje, zarówno przemysłowe, jak i kupieckie zbierają materjały, przygotowując się do walnej batalji o reformę podatkową.

Zasadnicze prace nad nią rozpoczną się prawdopodobnie w początkach października, a więc z chwilą definitywnego zakończenia feryj letnich w zrzeszeniach i samorządzie gospodarczym.

Natomiast w toku prac i zabiegów, zwłaszcza organizacyj kupieckich, znajduje się już sprawa kredytów dla handlu, będąca jedną z największych bolączek naszych sfer handlowych i przedmiotem stałych interwencyj u władz centralnych. Kupiectwo podkreśla, iż jest niemal całkowicie zdane na drogi kredyt prywatny lub trudno dostępny kredyt bankowy, natomiast z kredytów państwowych korzysta w minimalnym tylko stopniu. W Banku Gospodarstwa Krajowego wogóle kredytu handlowego niema, Bank Polski udziela go indywidualnie i w rozmiarach, nie stojących w żadnym stosunku do udziału kupiectwa w gospodarce narodowej Polski.

Na poparcie tej tezy organizacje handlowe przytaczają zestawienia działalności kredytowej Banku Polskiego, z którego wynika, iż na 658 miljonów zł.

kredytów, udzielonych w ub. roku przez tę instytucję, handel partycypował tylko w wysokości 15.4 milj. zł., a więc niewiele ponad 2.3 proc. Z drugiej strony — podkreśla kupiectwo, — udział jego w ponoszeniu ciężarów podatkowych wynosi 37 procent, dysproporcja zatem między obowiązkami i prawami jest tak rażąca, iż postulaty handlu w zakresie kredytowym znajdują w niem całkowite uzasadnienie.

Postulaty te idą w trzech kierunkach: 1) łatwiejszego dyskonta weksli kupieckich w bankach państwowych, 2) kredytu pod zastaw towarów, 3) rozbudowy kupieckich spółdzielni kredytowych.

Obecnie ogromna większość kupiectwa skazana jest na usługi czy to zawodowych dyskonterów prywatnych czy drobnych kapitalistów, pobierających minimum 1.5 — 2 procent miesięcznie, co, oczywiście, ogromnie zwiększa koszty handlowe. Uzyskanie kredytu w bankach prywatnych jest możliwe jedynie dla nielicznych wielkich kupców, już choćby z tego względu, że banki wymagają przeważnie zabezpieczenia hipotecznego, którego ani średnie, ani tembardziej drobne kupiectwo, nie posiadające nieruchomości, dać nie może. Banki prywatne również niemal zupełnie nie udzielają kredytu pod zastaw towarów, a właśnie ta forma kredytu jest najbardziej pożądana i najłatwiejsza do przeprowadzenia. Z tych względów kupiectwo nosi się z zamiarem wystąpienia do rządu o uruchomienie tego rodzaju kredytu i zorganizowanie przy Banku Gospodarstwa Krajowego instytucji składowej. Podkreśla się przytem, iż zrealizowanie tego postulatu stanowiłoby dla handlu ogromną ulgę w obecnych trudnościach kredytowych, wykluczając jednocześnie niemal całkowicie jakiekolwiek ryzyko dla skarbu państwa.

Zwiększenie sieci spółdzielni kredytowych i ich możliwości finansowych jest postulatem przedewszystkiem drobnego kupiectwa, dla którego spółdzielnie są niemal jedynem źródłem kredytu. Wprawdzie już obecnie niektóre spółdzielnie korzystają z dość rozległego nawet redyskonta w Banku Polskim, kupiectwo jednak skarży się, iż przywilej ten przyznawany jest stosunkowo nielicznym placówkom i w ograniczonych rozmiarach, zabiega więc o rozszerzenie współpracy państwowych instytucyj kredytowych ze spółdzielniami przy jednoczesnem zwiększeniu nad niemi kontroli.

Jak widzimy, organizacje kupieckie przystępują do nowej pracy z rozległym programem, popartym zresztą poważnym argumentem, iż jego realizacja przyczyniłaby się niewątpliwie w poważnym stopniu do zmniejszenia rozpiętości cen rolniczych i przemysłowych, co, jak wiadomo, jest stałą troską rządu.

Umorzenie wierzytelności przez potrącenie w świetle nowego Kodeksu i Zobowiązań.

Nieznajomość w świecie kupieckim pewnych przepisów prawnych, powoduje niejednokrotnie nieporozumienia. Mam nadzieję, że poniższy artykuł przyczyni się do usunięcia chociażby częściowego tych niejasności, w kwestji potrącenia czyli umorzenia wierzytelności przez potrącenie, które nowy obowiązujący od 1-go lipca 1934 r. Kodeks Zobowiązań omawia w art. 254 — 262.

Kodeks zobowiązań dopuszcza potrącenie przez dłużnika ze swego długu, to, co wierzyciel jest mu dłużny chociażby z innego stosunku prawnego, n. p. z innej tranzakcji handlowej, pod następującemi warunkami:

1) w wypadkach obu długów (względnie obu wierzytelności) idzie o sumy pieniężne, albo rzeczy tego samego gatunku i jakości (takie same towary);

2) obie wierzytelności są wymagalne i zaskarżalne, przez co należy rozumieć, że termin płatności, względnie uiszczenia obu wierzytelności już zapadł. Wierzytelności te muszą być zaskarżalne, to znaczy, że

mogą być dochodzone sądownie. Są bowiem m. in. wierzytelności z art. 610 i 611 Kod. zob., które nie mogą być dochodzone w drodze sądowej, a to wierzytelności pochodzące z gry lub zakładu. Podpadają tu więc wierzytelności karciane, a również wynikające z umów o dostawę towarów lub papierów wartościowych, jeżeli strony nie chcą rzeczywistego spełnienia wzajemnych świadczeń, a tylko jedna lub druga ze stron jest obowiązana zapłacić różnicę między umówioną ceną sprzedaży, a ceną rynkową w czasie wykonania umowy. Są to tak zwane interesy spekulacyjne. Jednakże można dochodzić wierzytelności pochodzących z gier i losowań zarządzonych lub zatwierdzonych przez państwo, oraz z umów zawieranych na giełdach (oczywiście nie na „czarnych giełdach").

Oświadczenie dłużnika, złożone wierzycielowi, że korzysta z prawa potrącenia, nie musi nastąpić na piśmie, ani nie wymaga zgody wierzyciela, i wywoływa ten skutek, że obie wierzytelności będą uważane wzajemnie za umorzone w całości lub części (w wypadku, gdy druga wierzytelność jest mniejsza), dopiero od chwili, gdy stały się możliwe do potrącenia, to znaczy gdy stały się wymagalne.

Prawo potrącenia może być wykonane także i wtedy, gdy miejsca płatności obu długów są w różnych miejscowościach, ale w tym wypadku ciąży na dłużniku obowiązek wynagrodzenia straty, jaką poniósł wierzyciel, wskutek dokonanego w tych warunkach potrącenia.

Nie można przeszkodzić dokonaniu potrącenia także wtedy, gdy wykonanie zobowiązania zostało odroczone przez sąd lub bezpłatnie przez wierzyciela.

Szczególnie ważny jest przepis, dotyczący wierzytelności przedawnionej. W zasadzie wierzytelność przedawniona nie może być dochodzona sądowo, a więc i potrącona, lecz jeżeli taka wierzytelność się wprawdzie przedawniła, ale w czasie, gdy potrącenie stało się możliwe nie była jeszcze przedawniona — potrącenie może być dokonane ze skutkiem prawnym. Np. po 5 latach ulegają przedawnieniu wierzytelności z tytułu czynszu najmu. I tak, jeżeli najemca ma jakąś pretensję do wynajmującego, nadającą się do potrącenia już w czwartym roku, więc mimo upływu 5-ciu lat, najemca będzie mógł korzystać z prawa potrącenia.

I drugi niezmiernie ważny przepis. Egzekucyjne zajęcie wierzytelności przez osobę trzecią, uniemożliwia potrącenie tylko wtedy, gdy dłużnik stał się wierzycielem już po zajęciu. N. p.: jestem dłużny panu B. 100 złotych. Osoba trzecia, t. j. wierzyciel osoby B. dokonywa egzekucyjnego zajęcia tej wierzytelności, (więc tego, co jestem winien osobie B.) u mnie. Jeżeli teraz już po dokonaniu zajęcia ja uzyskam jakąś pretensję do B., to dokonane przezemnie potrącenie będzie bez znaczenia prawnego, wobec wierzyciela na rzecz którego nastąpiło zajęcie. Natomiast, jeżeli moja pretensja do pana B. istniała już przed zajęciem, to w tych warunkach dokonane potrącenie będzie ważne.

Dłużnik nie może natomiast **bez zgody** wierzyciela potrącić:

1) wierzytelności, dotyczących zwrotu rzeczy, oddanych na przechowanie, użyczonych lub samowolnie zabranych;

2) wierzytelności z tytułu alimentów i wierzytelności, które nie ulegają zajęciu w myśl przepisów prawa egzekucyjnego, n. p. niezbędne dla dłużnika

lub członka jego rodziny sprzęty domowe, bielizna, ubranie codzienne, przedmioty konieczne do pełnienia służby lub zawodu, książki rachunkowe i t. d.;

3) wierzytelności z tytułu wynagrodzenia za pracę, jeżeli ono nie przenosi 1200 zł. miesięcznie.

Jeżeli ktoś zobowiązał się umową świadczyć na rzecz osoby trzeciej, nie może skompensować wierzytelności, służącej mu przeciw temu, z kim zawarł umowę.

Dopuszczalne jest też potrącenie w stosunku poręki. Poręczyciel może potrącić to, co wierzyciel jest winien dłużnikowi głównemu, (ten, za którego się poręcza), ale dłużnik główny nie może potrącić tego, co wierzyciel jest winien poręczycielowi. N. p. poręczam za dłużnika N. Przysługuje mi prawo potrącenia tego, co wierzyciel winien jest dłużnikowi N., ale dłużnik N. nie może potrącić tego, co wierzyciel jego jest mnie (jako poręczycielowi) winien.

Przy długu solidarnym może dłużnik potrącić wobec jednego z wierzycieli solidarnych to, co mu jest winien inny wierzyciel solidarny. Jeżeli zaś między dwiema osobami istnieje kilka długów, nadających się do kompensaty, wówczas dłużnik może wskazać, z którym długiem chce przeprowadzić potrącenie.

Mgr. Rosenstrauch Emil.

ZASTĘPSTWO DO OBJĘCIA.

Czechosłowacka fabryka, wyrabiająca wyroby celuloidowe ze sztucznego rogu, drobne metalowe, gumowe i z kości poszukuje solidnego zastępcy na okręg Województwa Krakowskiego.

Zgłoszenia **tylko pisemne** do administracji „Przeglądu Kupieckiego“ pod L.: 5174/34/0.

ECHA

Samowola P. K. O.

Firm Iskra i Karmański w Krakowie nadsyła nam na marginesie naszego artykułu pod tytułem: „Echa tygodnia“, zamieszczonego w Nr. 31 „Przeglądu Kupieckiego“ następujące uwagi:

Z zainteresowaniem czytamy wzmiankę w piśmie Panów o podwyższeniu opłat w P. K. O., których przyczyna leży w kosztownej administracji. Po co nam tyle oddziałów P. K. O. wraz ze swoimi dyrektorami, sekretarzami i osobnemi drukarniami, kosztownemi gmachami etc. W byłej monarchji austrjo-węgierskiej były większe obroty pieniężne, a wystarczyły zupełnie dwie P. K. O. w Wiedniu i Budapeszcie. Wprawdzie w Niemczech każde państwo związkowe posiada własny oddział P. K. O., ale tamtejsze stosunki nie mogą być porównane z naszemi.

Gdybyśmy mieli jedną tylko P. K. O. w Warszawie, zamiast tyle odddziałów prowincjonalnych, to przy dzisiejszym zarządzie wzrosłyby koszta administracyjne tylko przez powiększenie personalu manipulacyjnego.

Czy nie mogliby Panowie zaproponować, aby banki prywatne zorganizowały się na przekazywanie pieniędzy zamiast przez P. K. O., a z pewnością znacznie taniej będzie to kosztować.

Proponujemy . . .

OBOWIĄZEK PROWADZENIA KSIĘGOWOŚCI NIE ZOSTAŁ ODROCZONY.

Wielokrotne interwencje organizacyj kupieckich o odroczenie do dnia 1-go stycznia 1935 r. rozporządzenia o obowiązku prowadzenia ksiąg handlowych, względnie o niestosowanie do tego okresu sankcyj karnych za brak ksiąg — dotychczas nie odniosły rezultatu. Oczekiwany okólnik, odraczający moc obowiązującą powyższego rozporządzenia, nie ukazał się i — jak nas informują ze sfer skarbowych — wydanie takiego okólnika nie jest przewidywane.

Władze skarbowe nie przeprowadzały dotychczas kontroli, czy omawiane rozporządzenie jest przez firmy, obowiązane do prowadzenia księgowości, wykonywane, a w wypadku nawet stwierdzenia braku ksiąg nie wyciągały z tego braku konsekwencyj. Intencją władz skarbowych było pozostawienie kupiectwu czasu na zaprowadzenie prawidłowej księgowości bez nacisku i bez stosowania przewidzianych sankcyj karnych, co dla firm, zwłaszcza mniejszych, mogłoby mieć opłakane skutki.

Jak się jednak dowiadujemy, obecnie nacisk ten będzie stopniowo zwiększany, — w związku z czem już wkrótce należy oczekiwać rozpoczęcia przez władze skarbowe systematycznej kontroli firm, obowiązanych do posiadania ksiąg handlowych. I teraz jednak kontrola ta będzie prowadzona etapami, poczynając od firm większych, zaś sankcje karne w wypadku braku ksiąg będą stosowane z całą oględnością, tem niemniej władze skarbowe zdecydowane są wprowadzić w życie w całej rozciągłości postanowienia Kodeksu Handlowego i rozporządzenia wykonawczego z dn. 10 lipca, przewidujące obowiązek prowadzenia księgowości.

W związku z tem należy przypomnieć, iż art. 280 K. K. mówi: „Kto będąc obowiązany z mocy przepisów do prowadzenia księgowości kupieckiej, wcale jej nie prowadzi lub prowadzi ją wadliwie, podlega karze aresztu do 6-ciu miesięcy lub grzywny“.

W SPRAWIE POPRAWEK USKUTECZNIANYCH NA ŚWIADECTWACH POCHODZENIA i dołączonych do nich faktur.

Izba Przemysłowo - Handlowa we Lwowie zwraca uwagę zainteresowanym sferom na konieczność przestrzegania następującego okólnika, wydanego urzędom celnym:

Według wyjaśnień, otrzymanych z Ministerstwa Skarbu, zdarzają się częste wypadki przedstawiania w urzędach celnych przez strony świadectw pochodzenia wraz z fakturami, na których dodatkowo dopisywane są firmy, dla których towar jest przeznaczony. Pozatem w świadectwach tych, jak i w fakturach są poprawiane wagi i sygna, strony zaś twierdzą, że dokumenty te w takim stanie otrzymują z zagranicy i same żadnych poprawek na miejscu nie uskuteczniają. Otrzymywane świadectwa z omawianemi poprawkami nasuwają jednak urzędom celnym podejrzenie, że poprawki te uskuteczniane są na miejscu przez firmy, posiadające w danym momencie pozwolenie na przywóz towaru, na jaki opiewa świadectwo pochodzenia.

Wobec powyższego, Ministerstwo Skarbu, mając na celu uniknięcie z tego powodu zbędnych reklamacyj stron, oraz przedstawicielstw handlowych państw zagranicznych, zwraca się za pośrednictwem Ministerstwa Spraw Zagranicznych do urzędów zagranicznych R. P. z prośbą o spowodowanie i przestrzeganie, aby instytucje, względnie urzędy zagraniczne, upoważnione do wystawiania świadectw pochodzenia wszelkie swe poprawki omawiały i poświadczały podpisem oraz pieczęcią urzędową.

Kronika.

Nowe adresy Komorników w Krakowie.

Do Komorników, urzędujących przy Sądzie Grodzkim w Krakowie, należą okręgi sądów grodzkich w Krakowie, Liszkach i Skawinie, które to okręgi podzielone zostały obecnie na 12 rewirów.

Rewir	Imię i nazwisko komornika:	Lokal urzędowy: Kraków
I.	Mgr. Roman Martini	Św. Gertrudy 23
II.	Czesław Paszyński	Michałowskiego 17
III.	Antoni Spytek Jordan	Al. Krasińskiego 20
IV.	Bolesław Raczyński	Siemiradzkiego 27
V.	Piotr Biel	XXII. Bonarka 18 Dla Dębnik i okolicz. wsi wraz Skawiną
VI.	Bohdan Ornatowski	Salwatorska 5 Dla Zwierzyńca i okol. wsi wraz Liszkami
VII.	Jan Zimowski	Garncarska 9
VIII.	Tadeusz Dębski	Batorego 25
IX.	Bronisław Schwertner	Karmelicka 27
X.	Jan Pałasz	Garbarska 7
XI.	Jerzy Lagocki	XXII. Trauguta 12 Część Podgórza i okolica prawa
XII.	Juljusz Goldberg	Zyblikiewicza 9 Część Podgórza, Płaszowa i okolica.

P. T. Abonenci „Przeglądu Kupieckiego" oraz Członkowie Krak. Stowarzyszenia Kupców mogą otrzymać zniżki do Kinoteatru „W a n d a" w Administracji „Przeglądu Kupieckiego".

NALEŻNOŚCI POLSKIE W NIEMCZECH.

Opracowano zestawienie polsko - niemieckich obrotów handlowych za pierwsze 7 miesięcy b. r. Styczeń dał saldo dodatnie dla Polski w sumie 5, luty — 6.7, marzec — 9.7, kwiecień — 5.6, maj — 4.4, czerwiec — 3.5, lipiec — 5 milj. złotych. Ogółem za pierwsze 7 miesięcy b. r. saldo dodatnie w bilansie handlowym z Niemcami wyniosło dla Polski 39.9 milj. złotych.

W kołach handlowych i finansowych zwracają uwagę, iż znaczna część należności eksporterów polskich w Niemczech została „zamrożona". Za eksport samego drzewa należy się firmom polskim około 10 milj. złotych od kupców niemieckich. Uzyskanie tych należności z Niemiec przedstawia się coraz trudniej.

Do związku izb przemysłowo-handlowych wpływają prośby eksporterów polskich, aby przyśpieszono ankietę w sprawie „zamrożonych" należności polskich w Niemczech. Dokładne zestawienie polskich należności umożliwiłoby podjęcie kroków celem uzyskania wypłaty.

DNI, KTÓRE NALEŻĄ DO RODZINY.

WAŻNE DLA EKSPORTUJĄCYCH DO RUMUNJI.

Izba Przemysłowo - Handlowa w Krakowie, uprasza firmy, eksportujące do Rumunji o bezzwłoczne nadesłanie wiadomości o wysokości pretensyj za uskutecznione dostawy do Rumunji, począwszy od 1-go stycznia 1932 r., przyczem zwraca się uwagę, że szybkie i dokładne podanie wymaganych dat leży w interesie wierzycieli polskich, gdyż stanowić będzie podstawę do interwencji, celem uzyskania przydziału przez Rumuński Bank Narodowy dewiz, potrzebnych na wyrównanie zamrożonych sum.

Zgłoszenia Członków Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców przyjmuje: Sekretarjat Stowarzyszenia, Kraków, ul. Grodzka 43.

ZWYCZAJE W NIEMIECKIM HANDLU SKÓRAMI.

Firmy zainteresowane w handlu skórami, mogą w biurze Izby przemysłowo - handlowej w Krakowie przeglądnąć nadesłane przez Państwowy Instytut Eksportowy do wiadomości Izby ogłoszone niedawno przez Izbę przemysłowo - handlową w Berlinie zwyczaje w handlu skórami.

Z RUCHU WYDAWNICZEGO.

W związku z wejściem w życie nowego Kodeksu Handlowego wraz z jego przepisami o rachunkowości kupieckiej, wyszła z druku książka p. **A. Maskilejsona** p. t. **BUCHALTERJA BEZ BUCHALTERA,** która wyróżniona została na ogólnokrajowym konkursie Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie. — Cena 3 zł. Adres: Warszawa, Nowolipki 18.

W ostatnim czasie ukazało się wydawnictwo Służby Handlu Zagranicznego Izb dla Handlu, Rzemiosła i Przemysłu p. n. **„Austrjacki Podręcznik Eksportowy"** („Oesterreichisches Exporthandbuch"). Dzięki obfitości materjału oraz przejrzystemu układowi ma powyższe wydawnictwo wielkie znaczenie zarówno dla przemysłowca, jak i dla kupca. Całość opracowana jest w pięciu językach.

Wydawnictwo powyższe w cenie 5.— zł. można zamówić w Izbie Handlowej Polsko - Austrjackiej, Warszawa, Kredytowa 8 m. 4.

WYDAWNICTWA NADESŁANE.

„B U C H A L T E R POLSKI", (organ Polskiego Związku Zaw. Buchalterów - Rzeczoznawców i Bilansistów, Warszawa, Święto Krzyska 17).

Wyszedł z druku zeszyt VII za miesiąc lipiec 1934 r. i zawiera następujące artykuły: 1) Z życia Związku; 2) Uosabianie rachunków buchalteryjnych; 3) Nowe rozporządzenia o rachunkowości; 4) Żyrardów; 5) Czasopisma nadesłane; 6) Obliczenia bankowe i kupieckie.

Z KRONIKI ŻAŁOBNEJ.

Onegdaj zmarł długoletni członek Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców bł. p. Maurycy Horowitz. Zmarły cieszył się wielkiem poważaniem w szeregach kupiectwa dla swych zalet charakteru i serca.

Osieroconej rodzinie towarzyszy ogólne współczucie, do którego przyłącza się

Prezydjum i Wydział
Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców.

Między nami

Strach przed urzędem skarbowym...

Poznałem niedawno pewnego bardzo sympatycznego pana. Napół przemysłowiec, napół rzemieślnik. Pokazywał mi swoje wyroby — piękne, precyzyjnie opracowane rzeczy. Na rynku polskim jest nieomal bez konkurencji, ma duże możliwości zbytu, mógłby nawet eksportować — miał wiele zapytań z krajów zgoła egzotycznych. Rzutki, inteligentny, wyrobiony handlowo i technicznie jegomość. W normalnej atmosferze zakład jego, wyrosły z drobnego warsztatu rzemieślniczego, stałby się w szybkim czasie dużą, nowoczesną fabryką.

Zwiedziłem jego zakład. Zdumiała mnie dysproporcja między przemysłowem zacięciem tego człowieka i wysokim poziomem produkcji a wyglądem warsztatu. Poprostu — 2 pokoje z kuchnią. W kuchni mieści się coś jakby wykończalnia, w jednym pokoju magazyn, w drugim — sypialnia, jadalnia i zarazem biuro (maszyna do pisania i szafka).

Gospodarz uśmiechnął się, widząc moje zdziwienie:

— Jest pan szczerze ubawiony, co? Spodziewał się pan zapewne zobaczyć coś znacznie większego! Zapewniam pana, że chciałbym i mógłbym postawić to przedsiębiorstwo na wyższym poziomie, inwestować, budować, zatrudnić dużo ludzi, stworzyć poważną placówkę przemysłową. Niestety — przeszkadza mi strach przed urzędem skarbowym!

— Dlaczego? Urząd skarbowy nałoży panu większe podatki, ale będzie pan miał z czego płacić, będzie pan właścicielem wielkiej firmy, dającej poważne dochody!

— Otóż w tem sęk: bardzo chętnie godzę się na płacenie większych podatków w miarę, jak będą rosły moje obroty. Wiem jednak z cudzego doświadczenia, że w takich wypadkach wymiary podatkowe rosną szybciej, niż obroty podatnika. Zrobiłbym wielki wysiłek finansowy, dokonałbym inwestycyj w tym celu, aby stopniowo móc rozwinąć swe interesy i zwiększyć zarobki. Tymczasem Urząd skarbowy rozumowałby tak:

— Ach, więc pan inwestuje, jest pan bogaty, ma pan pieniądze! Jak ktoś ma na inwestycje, to powinien płacić większe podatki!...

— Na tem właśnie — ciągnie dalej mój znajomy — polega nieporozumienie. Nie mówię przecież tylko o sobie. Jest cały legjon takich jak ja: ludzi, którzy mają realną możność rozwinięcia interesów, zbudowania poważnych warsztatów pracy, zatrudnienia setek robotników — ale rozpęd swój hamują, ograniczają, bo obawiają się zbyt szybkiej i zbyt intensywnej reakcji władz skarbowych, reakcji polegającej na opodatkowaniu dziś dochodów jutrzejszych. Każdy z nas boi się, że pod wpływem tej lawiny podatkowej zawali mu się wszystko: i to co buduje, i to co miał przedtem; woli więc nie budować, nie inwestować — pracować w ramach jak najskromniejszych! Strach przed urzędem, strach przed ową skarbową psychozą szukania dochodów i obrotów tam, gdzie dopiero są budowane podstawy pod te dochody i obroty — to jeden z bardzo groźnych hamulców naszego życia gospodarczego.

— Jeden z moich przyjaciół — opowiada dalej nasz rozmówca — pracował przez szereg lat w tej samej branży. Też w ramach 2-pokojowego mieszkania. I on również chciał przedsiębiorstwo rozwinąć, przekształcić w fabrykę. Ale bał się urzędu skarbowego. Wreszcie pojechał zagranicę. Dziś ma fabrykę w jednej ze stolic zachodnio - europejskich. Zatrudnia tam 700 robotników.

700 robotników! To nie bagatela... Być może, że mój informator przesadził, i że dodał jedno zero. Ale zawsze — szkoda, że np. tych 70-ciu ludzi nie zatrudnił tu w Polsce. Cóż robić... Bał się urzędu skarbowego!

(„Kurjer Polski“).

Każdy kupiec powinien wiedzieć jak się ogłaszać,

by reklama była celowa. — Mało słów, a więcej treści. — Ważną rzeczą jest rozmiar i układ. Wystawy sklepowe są przeładowane.

Na uniwersytecie w Bostonie, w cyklu wykładów o psychologji, profesorowie zajęli się bardzo interesującą sprawą: psychologji współczesnego kupca i psychologji reklamy. Stanęli oni na stanowisku, że nauka nie może być oderwaną od życia i że należy stosować jej zdobycze na każdem polu i wkażdej dziedzinie. A przedewszystkiem trzeba stosować zdobycze psychologji w handlu.

Współczesny kupiec, zdaniem uczonych, już nie hołduje dawnym, przestarzałym poglądom, iż propaganda i reklama obniżają autorytet przedsiębiorstwa. Tak traktować może sprawę tylko nieliczna już gar-